

2023年3月期 通期決算説明資料

ダイジェスト版

アステリア株式会社

(東証プライム:3853)

2023年5月15日



2023年3月期通期決算概要

ソフトウェア セグメント

◆売上収益14%増、売上総利益11%増

→Warp 11%増収

Warp Core 42%増収

→Platio 60%増収

→デザイン事業 40%増収

2桁増収
の要因

投資 セグメント

◆Gorilla社 株価大幅下落→

大幅減益
の要因

ソフトウェアセグメント

前期比

売上収益
14%増

売上総利益
11%増

2021/3→2023/3

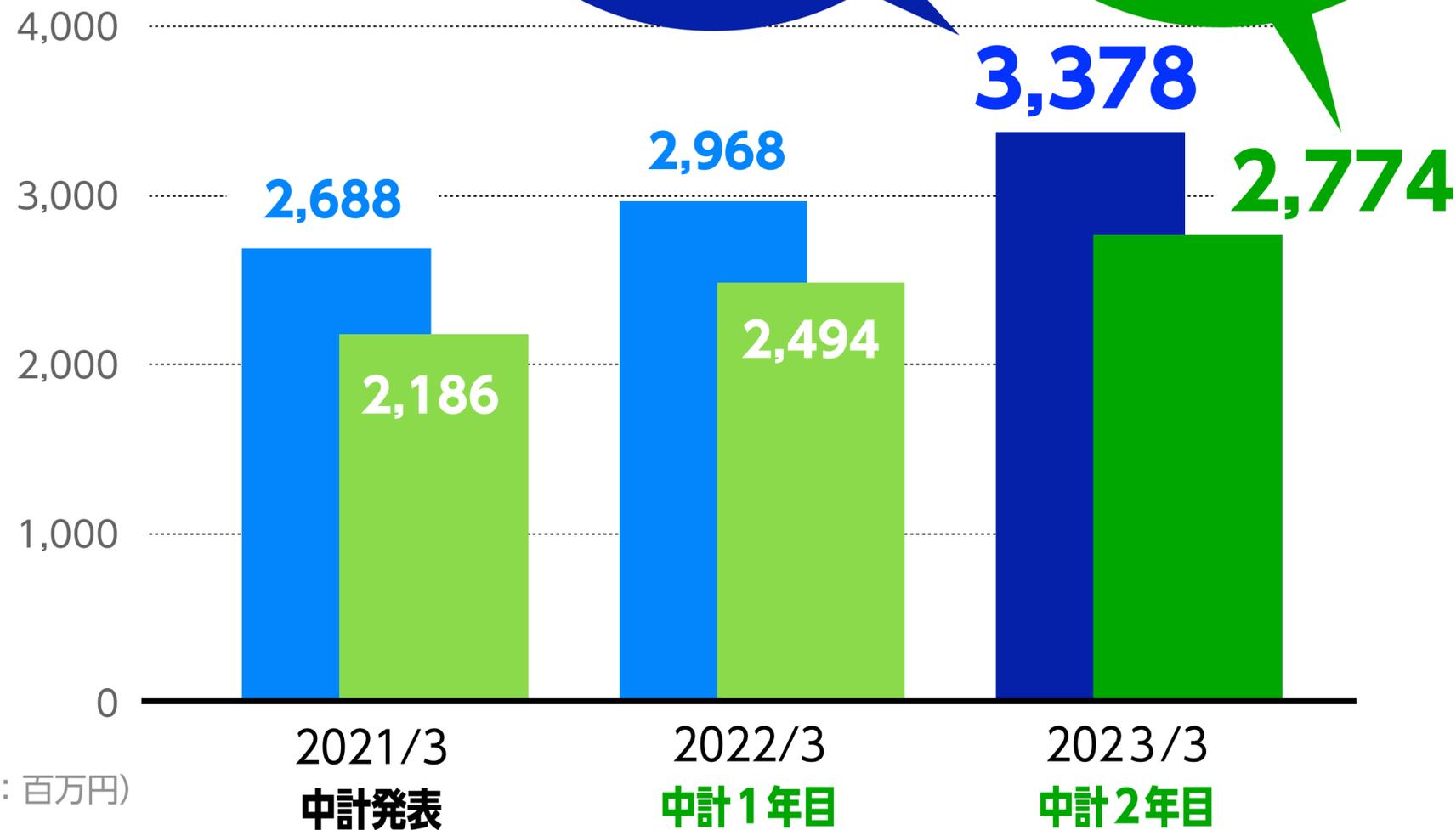
※中期経営計画 (STAR)
初年度からの伸び率

売上収益

26%増

売上総利益

27%増



(単位：百万円)

営業利益と四半期利益 (前期比)

ソフトウェア事業

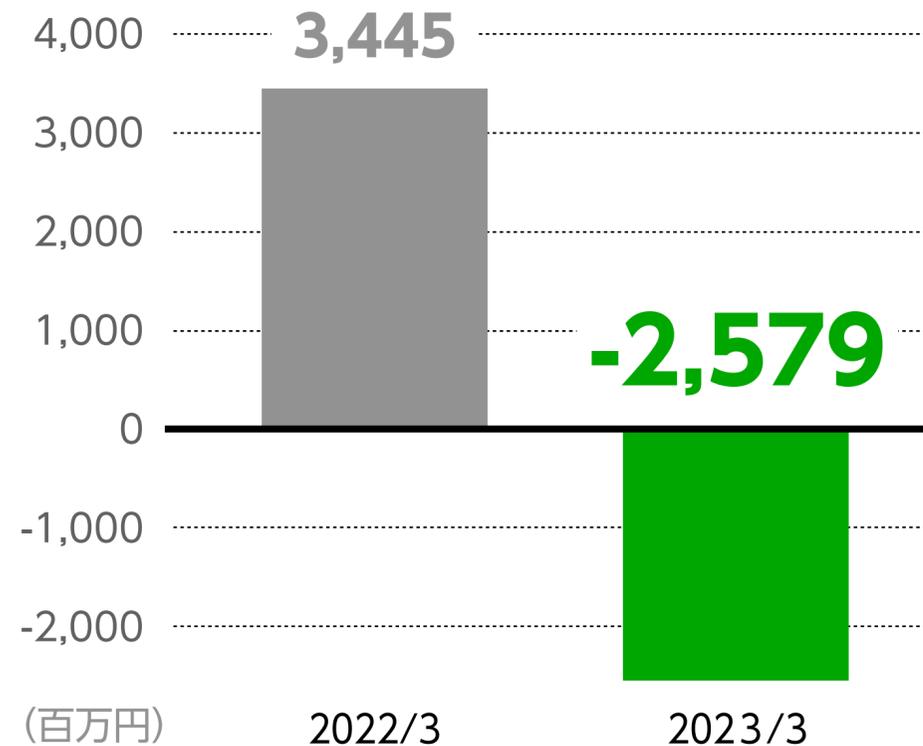
+

デザイン事業

+

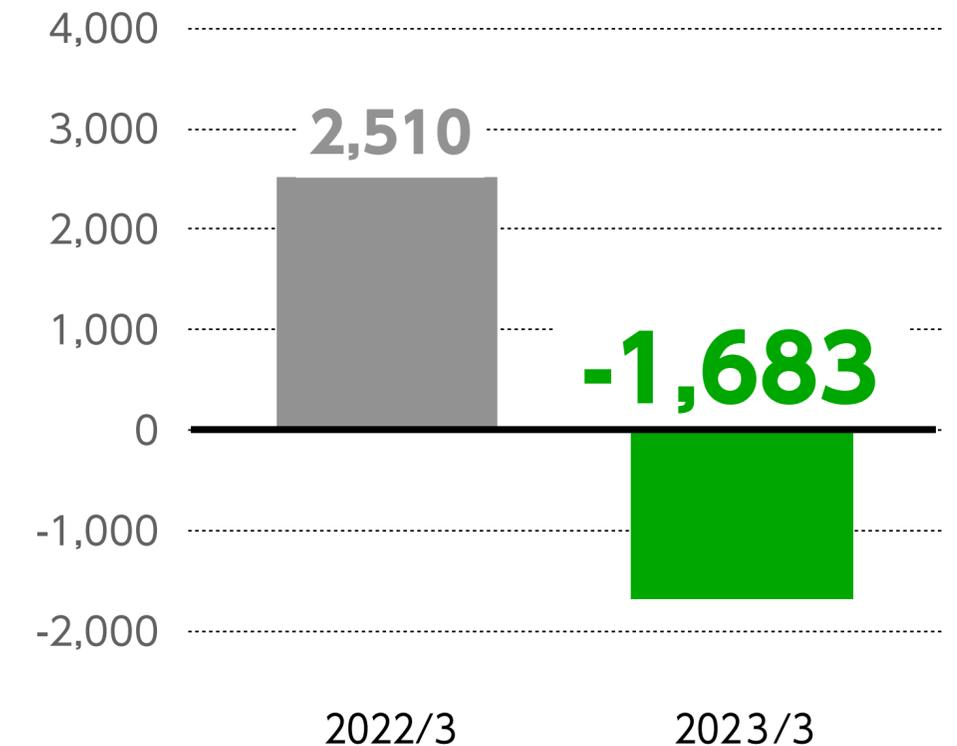
企業投資事業

営業利益

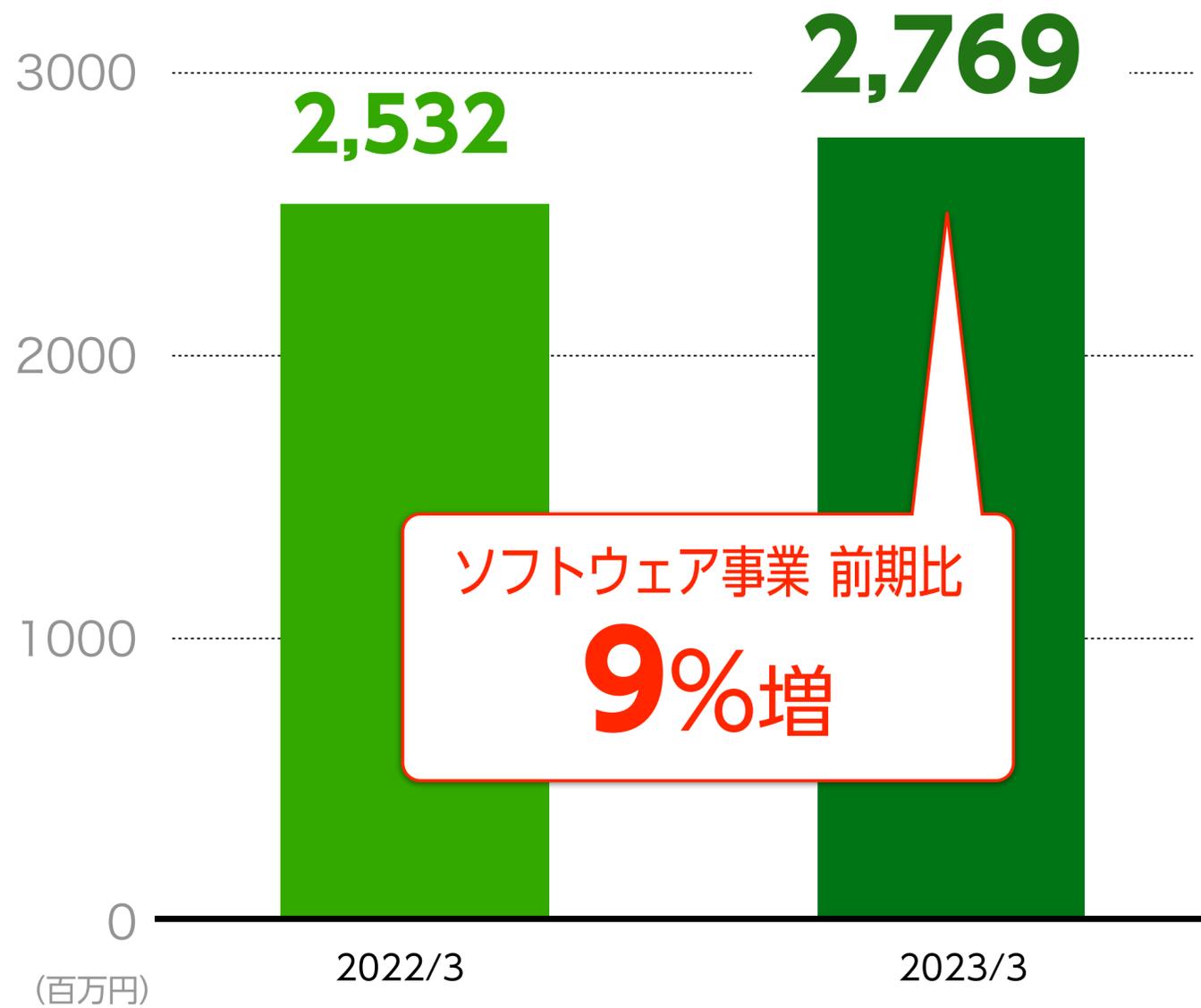


親会社の株主に帰属する

当期利益



Gorilla Technology Group社の株価下落を
主因に通期で約20億円の未実現評価損失を計上



- ✓ インボイス制度等の法改正への対応に伴う
ノーコードでのデータ連携ニーズの拡大基調が継続
- ✓ 国内主要クラウド&販売パートナーとのコラボ推進

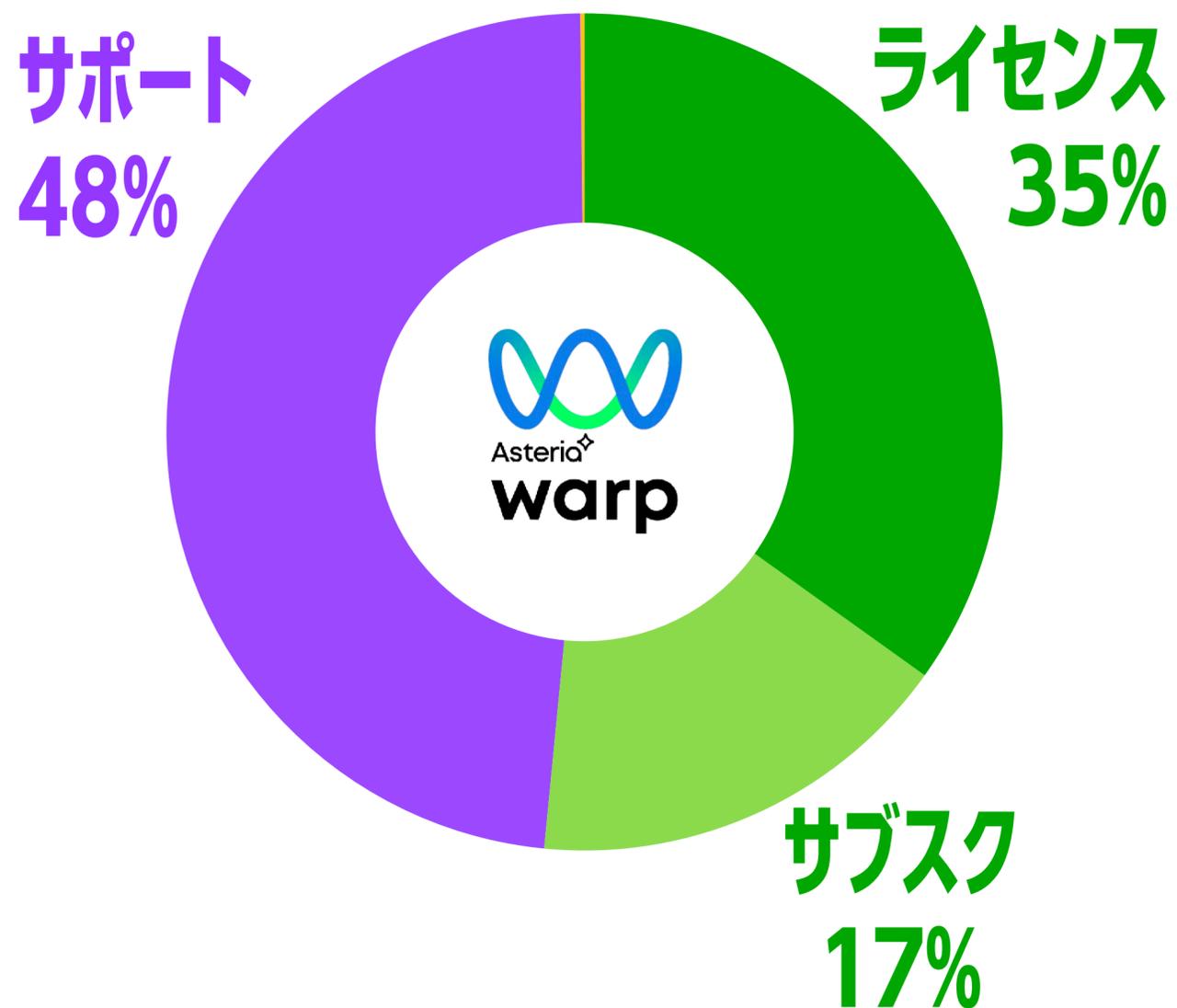


- ✓ 物流2024年問題などの新たな課題への対応急務
現場業務のDX (アプリ化) ニーズが拡大
- ✓ 販売促進とパートナー協業強化で60%の増収



- ✓ 出社回帰による**オフィスのスマート化ニーズ拡大**
- ✓ インバウンド再開 & リベンジ消費
人手不足解消ツールとして引き合いが急増中

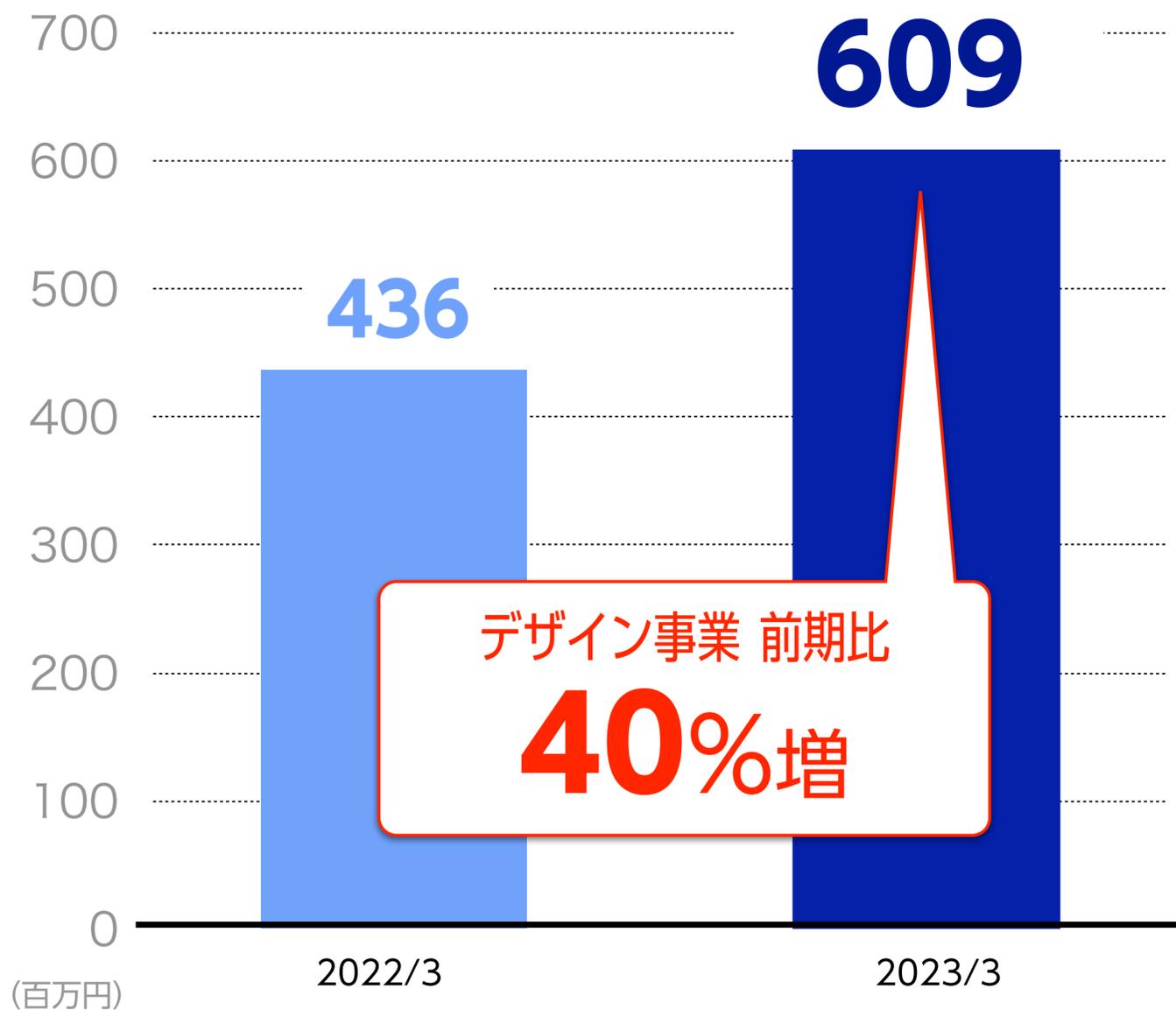
Warp売上内訳



2023年3月末 導入社数

9,931社

- ◆ライセンス Warp売上 **8.4億円**
- ◆サポート売上 **11.6億円**
- ◆サブスク版Core売上 **42%増** (前期比)



【This Place】

- ✓ **米国大手IT企業**や、**国際組織**などの新規顧客獲得を中心とした売上増
- ✓ **既存顧客**からの継続受注

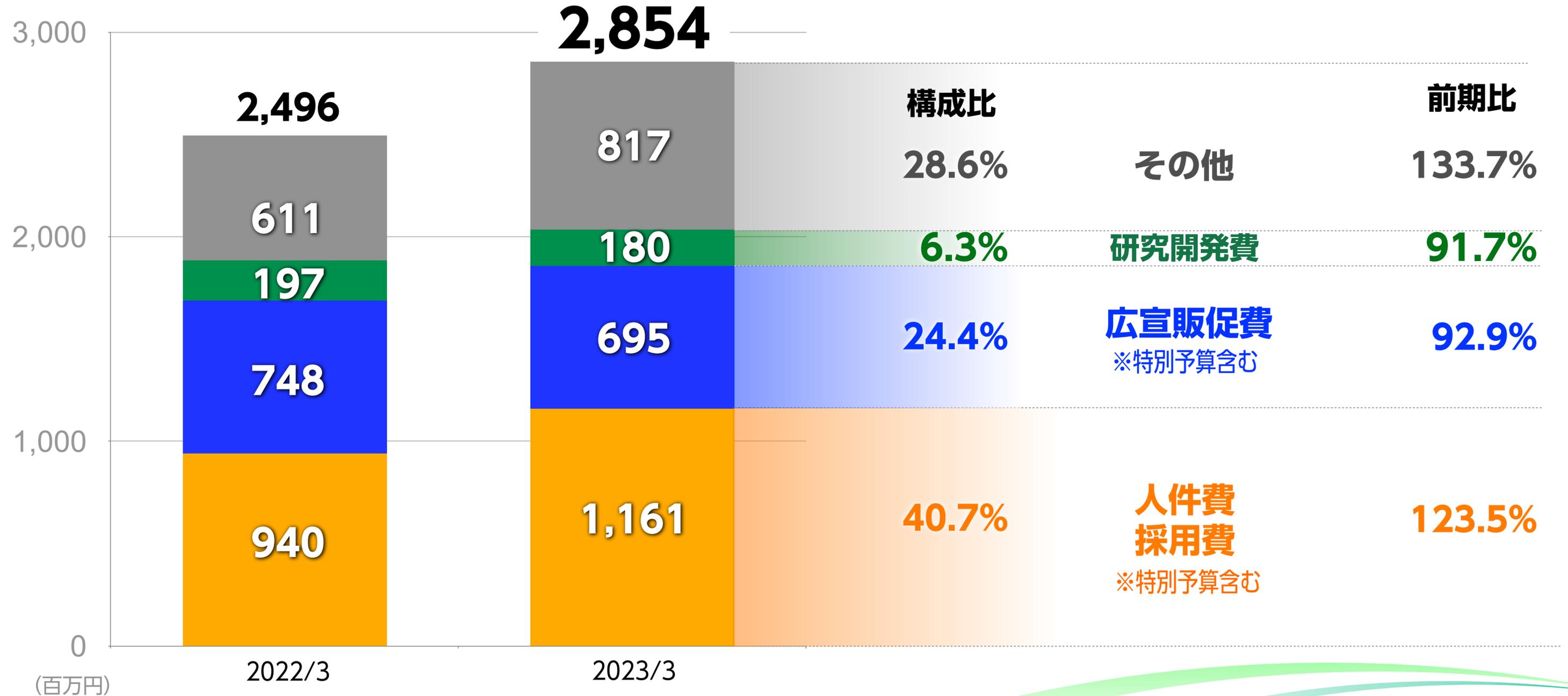
【アステリア・デザイン事業部】

※2022年11月に事業開始

- ✓ **日本の小売企業**等から新規受注

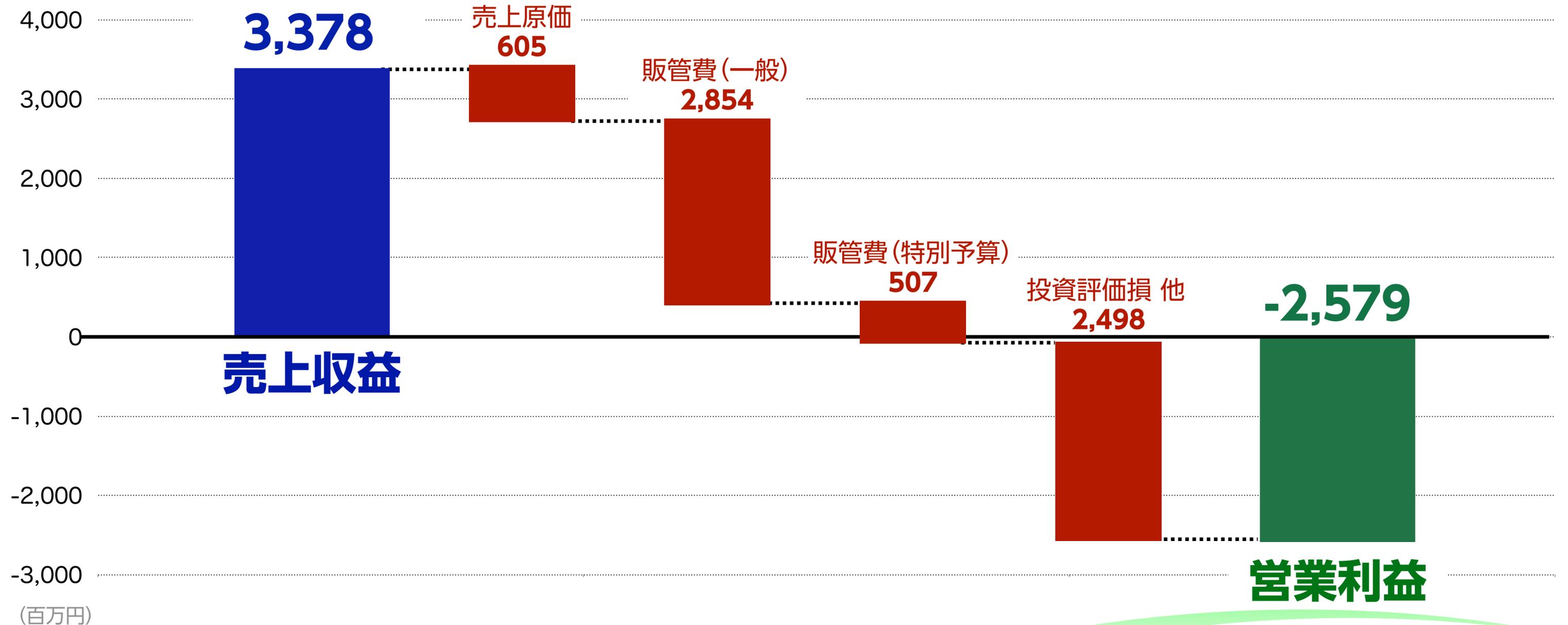
販売管理費：推移と内訳

- ✓ 「中期経営計画STAR」に基づき、「人件費+採用費」および「広宣販促費」への先行投資が計画通りに推移。
- ✓ 特別予算は主にTVCMなどの広告費とCxO採用の採用費(いずれも単年度費用)を含む。



売上収益から営業利益までの内訳

- ✓ 「中期経営計画STAR」に基づいた先行投資(特別予算)により「販管費」が増加。
- ✓ 子会社AVF(米国)での投資評価損(未実現)の発生により営業利益が大幅に減少。 ※IFRSのFVTPLに基づく



財政状態計算書・キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2022年 3月31日	2023年 3月31日	増減
資産の部	現預金等	1,816	1,744 ▲ 72
	営業債権	392	183 ▲ 209
	その他流動資産	615	506 ▲ 109
	有形固定資産	503	813 310
	のれん	450	0 ▲ 450
	無形資産	94	151 57
	投資等その他	8,725	7,222 ▲ 1,503
	資産合計	12,595	10,618 ▲ 1,977
負債の部	借入金	243	243 0
	営業債務	530	282 ▲ 248
	未払法人所得税等	0	75 75
	その他流動負債	700	825 125
	長期借入金	500	357 ▲ 143
	その他非流動負債	1,640	1,207 ▲ 433
負債合計	3,613	2,989 ▲ 624	
資本の部	株主資本	8,098	6,441 ▲ 1,657
	その他資本の構成要素	259	693 434
	非支配持分	625	495 ▲ 130
	資本合計	8,981	7,629 ▲ 1,353

現預金等	自己資本比率
1,744百万円	72%

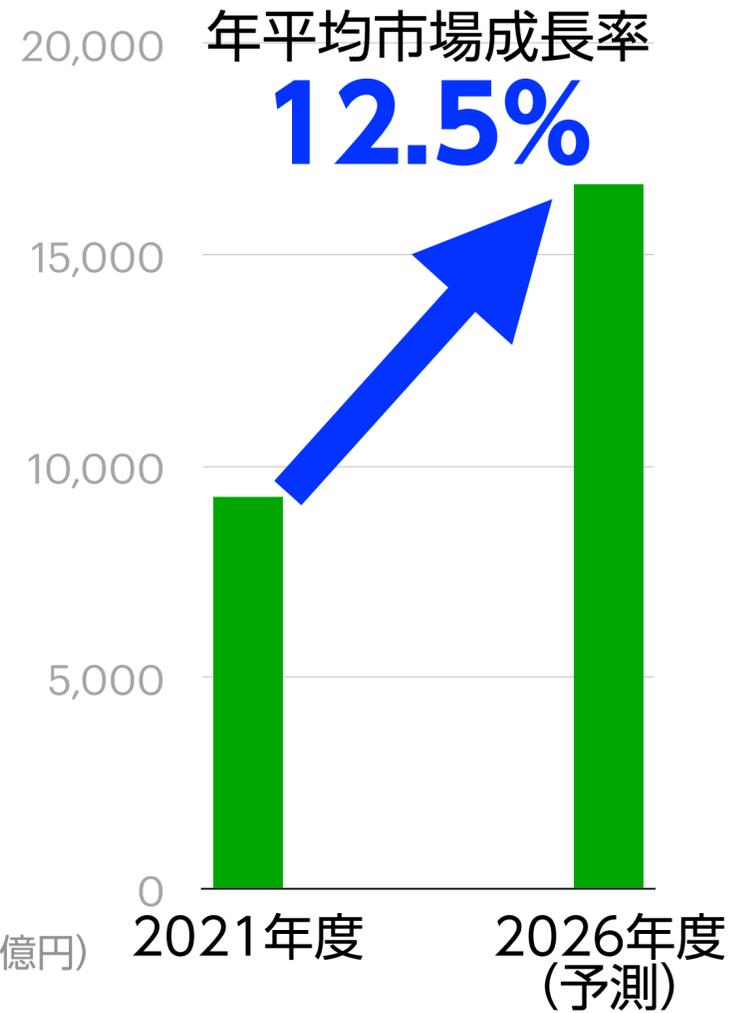
(単位：百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期
営業活動による キャッシュ・フロー	58	235
投資活動による キャッシュ・フロー	▲499	▲67
財務活動による キャッシュ・フロー	▲225	▲266
現金及び現金同等物の 期末残高	1,816	1,744

成長戦略

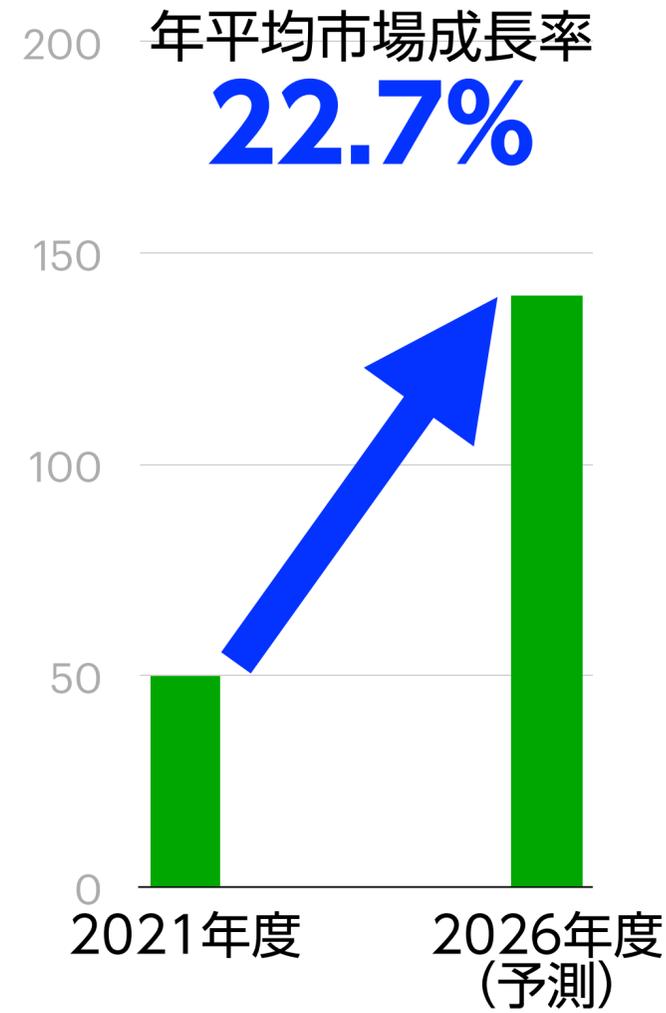
ソフトウェア

当社の成長に寄与する成長領域

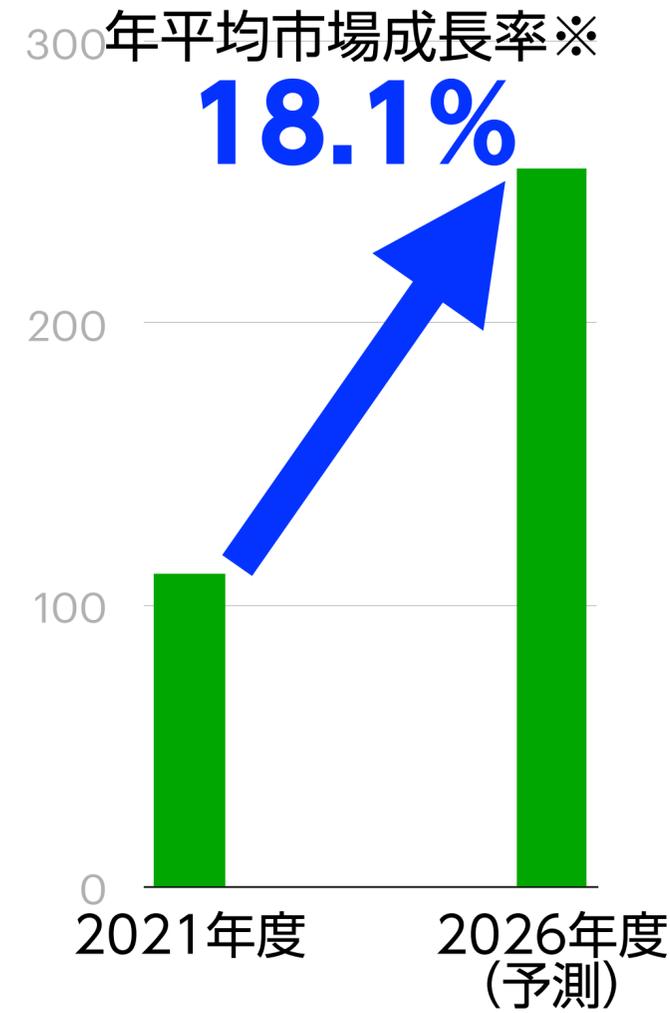
SaaS



iPaaS



ノーコード



AI

市場を狙うのではなく活用

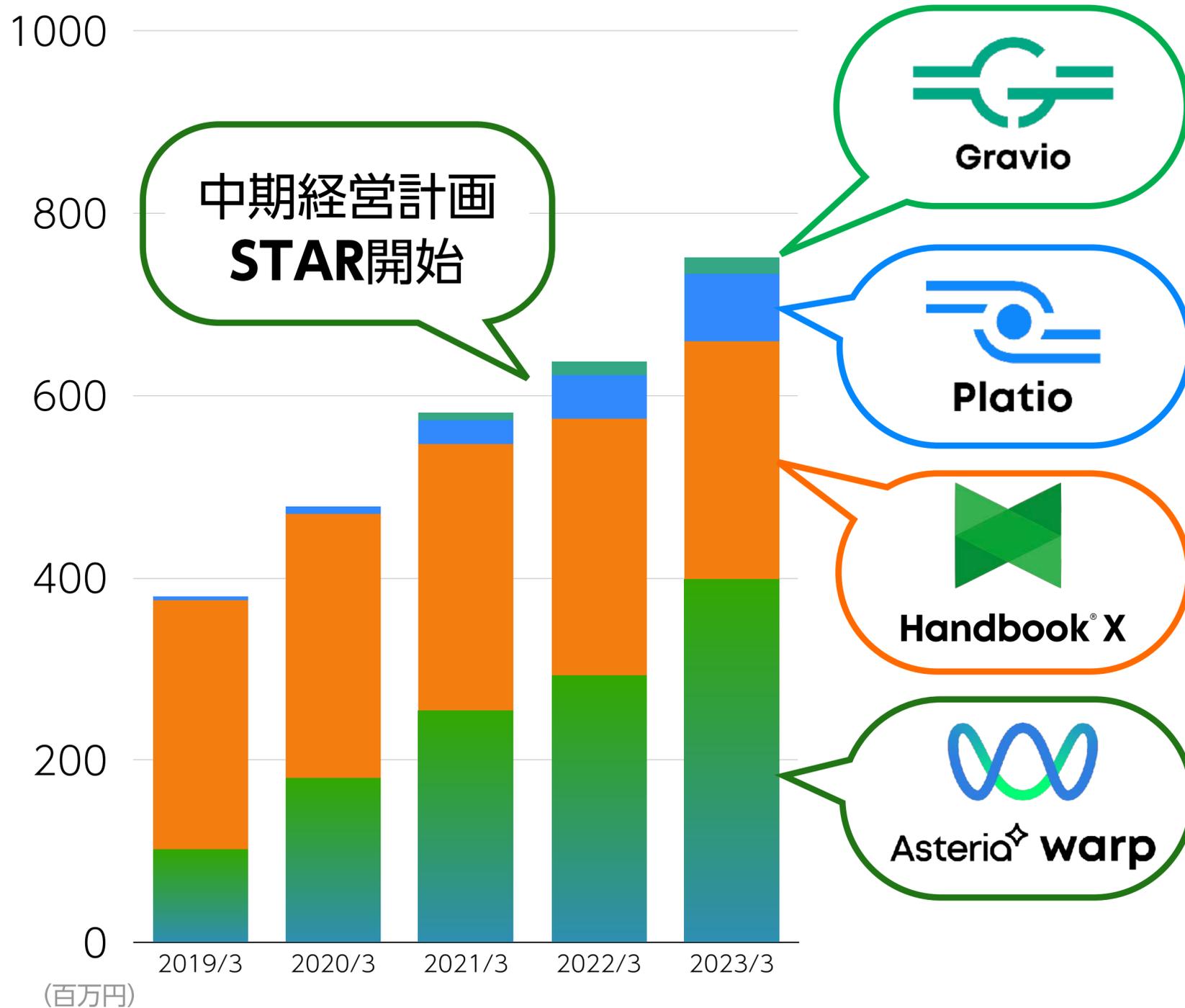
- ✓ システムのクラウド化
- ✓ BPOの進化と高度化
- ✓ デジタル&DXの推進
- ✓ IT人材,DX人材不足
- ✓ 人口減と労働力不足

出典：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2022年版」

※ 「ウェブDB/ノーコードは開発ツール」の市場規模を使用

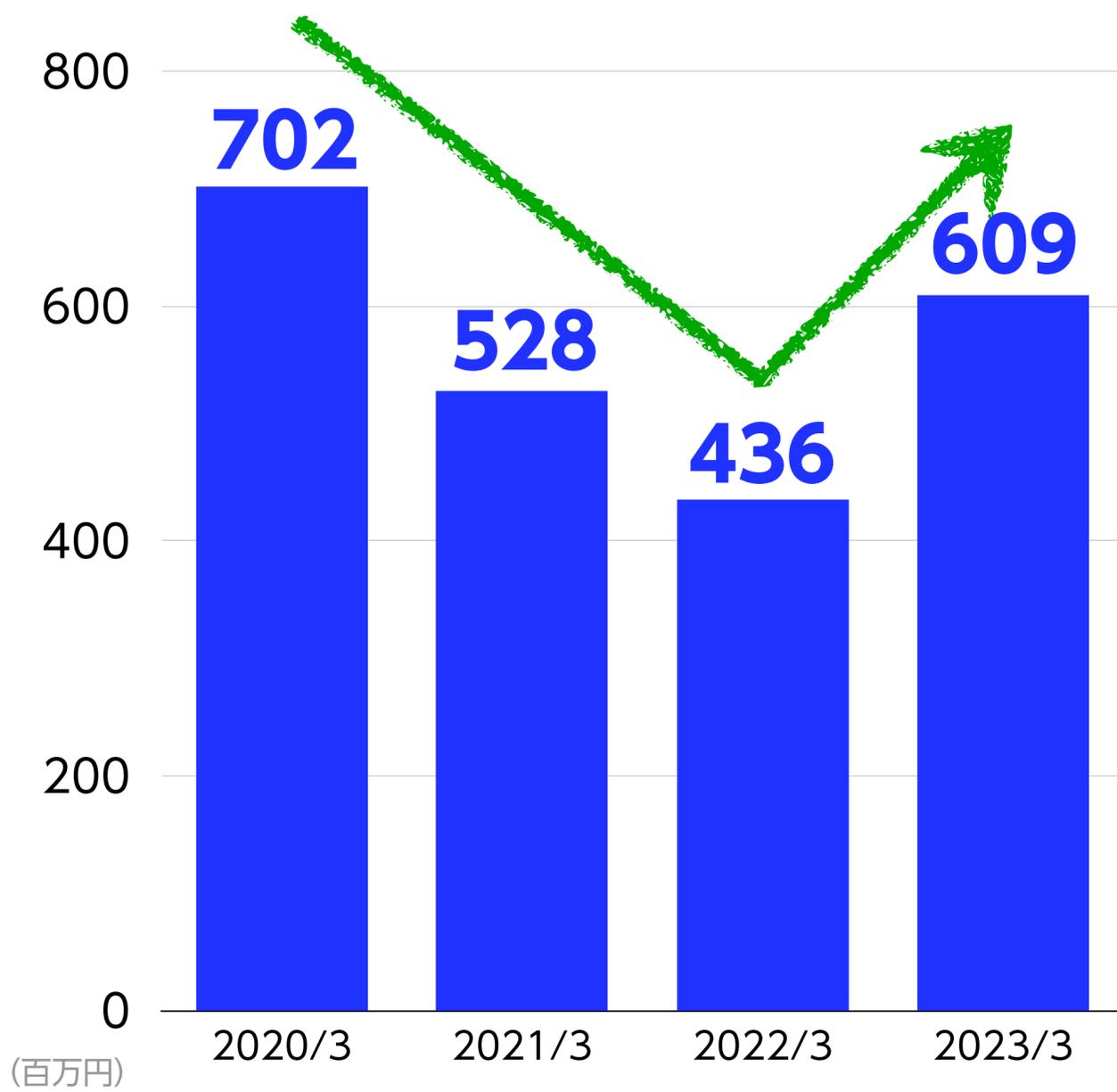
ソフトウェア

サブスク製品の成長 (ARR※)



- ◆ SMB (中小企業) 市場や自治体でのDXニーズ拡大
- ◆ サブスク製品の売上収益が **7億円突破**
- ◆ 特別予算による販促効果
サブスク製品全体で
前期比 **18%増収**

※ ARR: Annual Recurring Revenue。継続型年間売上。



◆ 2022年度を底にV字回復 業績回復トレンドへ

✓ 米国大手IT企業への注力が奏功

◆ 米国大手IT攻略を継続

✓ リストラ後の成長が見込まれる

◆ 日本市場での成長

✓ 獲得顧客の深耕と新規顧客



◆AVF-Iのリターンの最大化に引き続き注力

- ✓ 投資益はソフトウェア事業の先行投資に加えソフトウェア事業のM&Aに

◆企業投資（マイノリティ出資）から企業買収（マジョリティ出資）にシフト

- ✓ 世界情勢の大きな変化
- ✓ AVF-IIの組成を中止

◆成長市場での選択肢を増やす

- ✓ 米国に加えて東南アジア（シンガポール分室）



Data
Device
Decentralized
Design



2023年3月期 通期決算説明資料

お問い合わせ:03-5718-1655



LINEによるIRニュース

本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご承知おきください。

(証券コード：3853)

